

**PENERAPAN DATA MINING MENGGUNAKAN AGORITMA
APRIORI UNTUK ANALISIS POLA PENJUALAN CV. LASTRINI**
(APPLICATION OF DATA MINING USING APRIORI AGORITHM FOR ANALYSIS OF
SALES PATTERNS CV. LASTRINI)

Yoga Dwi Yulianto
Fakultas Teknologi Informasi dan Komunikasi
Universitas Semarang
yogadwlnt@gmail.com

ABSTRACT

CV.Lastrini is a company engaged in printing services and stationery sales. Sales pattern is one way that can be used to determine sales strategies in the form of product placement, by looking at how often an item is bought simultaneously at a store. However, in setting the layout of goods in CV. Kastrini still experiencing problems, namely the lack of knowledge of the CV. Kastrini in setting the layout of goods. Therefore we need a system that can help CV.Lastrini in determining the layout of goods in order to improve sales strategies. Data mining is used to analyze large-sized data to find relationships between data and can produce information that is useful for users. So that in this study using sales transaction data to determine sales patterns using the association rule and Apriori algorithm. Association rule is a method for finding interesting relationships hidden in big data by using the calculation of support and confidence values. The results of this study can first increase sales of CV.Lastrini through sales data, both of these systems can help increase sales targets on CV.Lastrini and thirdly this system can help in determining the layout of goods better.

Keywords: Data Mining, Association rule, Apriori Algorithm. Sales Pattern

ABSTRAK

CV.Lastrini merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa percetakan dan penjualan alat tulis. Pola penjualan merupakan salah satu cara yang dapat digunakan untuk menentukan strategi penjualan yang berupa penempatan barang, dengan melihat seberapa sering suatu barang dibeli secara bersamaan pada sebuah toko. Akan tetapi dalam pengaturan tata letak barang pada CV.Lastrini masih mengalami kendala yaitu kurangnya pengetahuan pihak CV.Lastrini dalam pengaturan tata letak barang. Oleh karena itu dibutuhkan suatu sistem yang dapat membantu CV.Lastrini dalam menentukan pengaturan tata letak barang agar dapat meningkatkan strategi penjualan. *Data mining* digunakan untuk menganalisis data yang berukuran besar untuk menemukan hubungan antara data dan dapat menghasilkan informasi yang berguna untuk pengguna. Sehingga pada penelitian ini menggunakan data transaksi penjualan untuk menentukan pola penjualan dengan menggunakan *association rule* dan algoritma Apriori. *Association rule* merupakan metode untuk mencari hubungan menarik yang tersembunyi dalam data yang besar dengan menggunakan perhitungan nilai *support* dan *confidence*. Hasil dari penelitian ini pertama dapat meningkatkan penjualan CV.Lastrini melalui data penjualan, Kedua sistem ini dapat membantu meningkatkan target penjualan pada CV.Lastrini dan yang Ketiga sistem ini dapat membantu dalam menentukan tata letak barang dengan lebih baik.

Kata Kunci : *Data Mining, Association rule, Algoritma Apriori. Pola Penjualan*